

# ISICO

あなたのビジネスをインターネット上でサポート

DGnet URL ● <http://www.isico.or.jp>

vol.91

## 02 巻頭特集

### 9人の起業家が熱くプレゼン 独創的な事業プランを発表

革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ



9人の起業家が事業計画を競った「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」。詳しくは巻頭特集をご覧ください。  
【表紙撮影/山下健輔】

#### ページ

- 05 — その道のプロがコツを伝授  
**達人に聞く!**  
「中小企業のための  
後継人財を選ぶ・育てるポイント!」  
佐々木文安氏  
(株式会社エビス経営代表取締役)
- 06 — 制度を活用した取り組み  
**フロム・ユーザーズ**  
太陽テクノリサーチ(株)
- 08 — 新たな成長戦略を追う  
**チャンスをつかみ、  
未来をひらく**  
(株)九谷陶泉/三徳屋(株)
- 12 — ISICOからのお知らせ  
**イシコ・トピックス**





巻頭  
特集

# 革新的ベンチャービジネスプラン コンテストいしかわ



ISICOは10月20日、県地場産業振興センターで「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」を開催した。将来有望な起業家を発掘するコンテストは今年で10回目を迎え、過去最多となる154人（県内113人、県外41人）の応募者の中から審査を勝ち抜いた9人が事業計画を発表。アイ・オー・データ機器の細野昭雄社長をはじめ起業家や経営コンサルタント、金融機関の担当者らが審査・評価した。今回の巻頭特集では、今後、ISICOが集中的に支援する最優秀起業家賞1人、優秀起業家賞5人の事業内容について紹介する。



## 9人の起業家が熱くプレゼン。

最優秀  
起業家賞

### 新しい細胞培養器をこれからの世界標準に

最高500万円の事業資金が交付される最優秀起業家賞に選ばれた島崎猛夫さんは、「新しい細胞培養器NICO-1（ニコイチ）による新規市場開発と新しい研究分野開発」について発表した。

NICO-1は、がん細胞と正常細胞など2種類の異なる細胞を同じ条件で培養し、相互作用などを観察するための容器である。従来型は2つの容器を上下に重ね、フィルターを通して培養液を共有する仕組みで、顕微鏡では底面の細胞しか観察できないなどの欠点があった。一方、NICO-1は2つの容器を隣り合わせに連結し、培養液を共有するため、今まで見えなかった部分が観察できるなど、従来型の欠点をすべて克服し、新たな成果が生まれている。

また、容器を接続しても漏れないようにするなど、製造には高い技術が必要だが、医薬品容器製造で実績のある伸晃化学（金沢市）と連携し、生産体制を整えた。成長著しい再生医療分野の研究などで利用を見込んでおり、既に全国の大学、研究機関、企業に納入を始め、国内大学のiPS細胞研究所でも使われている。価格は従来型と同等だ。

日本と海外で特許を出願中で、シンガポールでは既に成立した。少なくとも国内では2～3億円、海外で20～30億円の市場規模があり、5年後には1億円の売り上げを目指している。



島崎 猛夫  
(株) ギンレイラボ



NICO-1

## 手作りを楽しみたい人への ワンストップサービス

康瑛琴さんはアートやものづくりを楽しむ人に向けたオンラインサービスを提案した。今年11月末から関東圏を中心にものづくりやフラワーなどのワークショップやレッスンの予約サービスを開始。2017年には家で気軽に手づくりを楽しむためのレシピの提供や、材料とのセット販売開始を予定する。サービスの利用者を工房などへの誘客につなげる計画で、「伝統工芸の盛んな金沢のクラフトツーリズムの活性化に貢献したい」と意欲を示した。

かん ぶんぐん  
康 瑛琴  
(株) Craftie



## 求職者に響くメッセージを マルチメディアで発信

企業において人材が集められない原因は伝達力不足にあると考えた國宗一之さん。経営者や社員から引き出した仕事の魅力ややりがい、志を独自コンテンツとしてまとめ、テレビ放送するほか、ラジオやハローワーク、ウェブ、紙媒体も活用し、企業に500名の応募を導く。5分間の企業紹介動画をすべて企画・監修するなど、同業他社に比べて徹底的に低コストを追求している。石川県にとどまらず、人材不足で悩む地方都市への展開を目指している。

國宗 一之  
北陸人材開発サポート



## 劣化しないデザインデータを デジタルプリント壁紙に

加賀友禅作家として国内外で活動する上坂幸栄さんは、デジタルプリント壁紙による空間創出事業についてプレゼンした。壁紙の素材となるデザインデータには、拡大しても劣化しない“ベクトルデータ”を使用する。意匠性の高い精緻な絵柄を、一般的なグラフィックソフトを使ってベクトルデータで描けるのは世界でも上坂さんだけとのこと。これまでの作家活動で描いてきた数百種類のストックも生かしながら、需要を取り込む考えだ。

上坂 幸栄  
(株) 上坂



# 独創的な事業プランを発表

## 胸から発想する洋服づくり 石川の企業とも連携

日本人女性の4人に1人はEカップ以上で、「胸のサイズに合う服がない」など、悩みを抱える人が多い。そんな女性向けのアパレルブランドを立ち上げたのが黒澤美寿希さんだ。胸がしっかり包み込まれるように生地を立体的に裁断したり、ボタンの間が開かないように内側に隠しボタンを付けたりと、さまざまな工夫を加えたシャツやジャケットを製造し、今冬からネット販売を開始。繊維産地として知られる石川の企業とも連携する。

黒澤 美寿希  
(株) 122



## 楽な姿勢で定量を点眼 緑内障患者の助けに

加藤好志さんは緑内障患者向けの点眼装置について発表した。液状の点眼薬剤を飛ばすインクジェット方式を採用することで、前を向いた姿勢で使うことができ、必要な量を正確に投与できる。IoTの活用により患者が点眼装置のスイッチを押せば、その情報が医師や家族に届く仕組みで差し忘れを防止する。製薬メーカーに技術供与し、ロイヤリティ収入を得るビジネスモデルで、現在は一次試作品の評価しており、3年後の発売を目指す。

加藤 好志  
(株) 京都マイクロシステムズ



吉本 卓生  
(株) 双子ゲームス  
BNSI (ボンサイ) プロ  
ジェクター和の発信一



中村 充宏  
(株) 世界へ  
和包丁× 石川県の伝統  
産業とのコラボ包丁を  
新しい小売モデルで世  
界へ!



村井 将則  
(株) i-Spread  
メッセージ型メール  
サービス「連絡in」



平成19年に初開催した「革新的ベンチャービジネスプランコンテストいしかわ」は今回で10回目を迎え、これまでに数多くのビジネスが創出されてきた。その中から平成22年に優秀起業家賞を受賞した心結の越田晴香社長が取り組みの現況を発表した。その内容をダイジェストで紹介する。

# まずやってみる！ 夢を描き、歩み続ける日々 ～金沢＝着物＝笑顔が生まれる～

**越田 晴香** (株)心結<sup>ここゆい</sup>代表取締役



## 店舗がなく車に着物を積んで創業

当社は着物のレンタル事業を手がけています。県外や海外から金沢へ来る観光客にはカジュアルな着物、県内の方には七五三のお参りや結婚式で着るフォーマルな着物をレンタルしています。他店と差別化するため、着付けや美容師によるヘアセットとメイク、カメラマンによる撮影といったサービスを提供するほか、観光客向けには日本舞踊や琴、香道など金沢らしい和文文化体験も取り入れています。

私が起業を目指す皆さんに伝えたいのは、あなたが社会に必要なと思う事業は絶対にニーズがある、そしてまずは事業を始め、学びながら進んでいく道もあるということです。

事業を始めたのは平成22年、私が23歳のときでした。振り返ると、「着物のレンタルを通して金沢の街を明るくしたい」という情熱があっただけで、本当にゼロからのスタートでした。着物は最初、母や祖母のタンスに眠っている着物を活用しました。店舗がないので、車に着物を積んでお客様の家まで行きました。固定電話が引けませんので、広告には携帯電話の番号を掲載してもらいました。

商品撮影では、友人や知人が喜んでモデルを引き受けてくれました。この写真を使ってホームページを作成したところ、一気に全国からお客さんが来てくれるようになりました。ちなみに、このホームページはISICOの活性化ファン事業の応援で作ることができました。

日本舞踊をしていて着物が好きでこの事業を思いついたのですが、着付けがうまかったわけではありません。着付け教室にも通いました

が、何より勉強になったのは、創業してからさまざまな体形のお客様に着付けすることでした。どうしたら着崩れしないのか、着崩れした方とそうでない方の違いを検証し、補正の仕方や帯の結び方などを工夫するようにしています。

## 許認可を得ず始めたサービスも

事業で何より大切にしているのがお客様の要望を取り入れたサービスプラン作りです。しかし、そのためには許認可が必要なことがあって驚きました。例えば、夜、着物を着たまご飯に行きたいというニーズに応えるため、ホテルのフロントで着物を返却できるサービスを始めました。お客様の荷物は私たちが預かり、ホテルに届けます。大変好評を得ていますが、これには陸運局で軽貨物運送の許可を得る必要がありました。私は許認可が必要だとは知らず、サービスを始めていましたが、必ず周りの人がヒントをくれて、その都度、一生懸命に対応し解決してきました。

創業時、30着程度だった着物は今では1,000着になり、1人で始めた事業も、同じ志で活動をする16名の女性たちが仲間になってくれました。北陸新幹線開業後は関東からのお客様が爆発的に増え、当初は年間100名程度だったお客様が、今では5,000名以上になりました。今年8月には株式会社として法人化し、新たな一步を踏み出しました。これからも自分自身が間違っていないと思うやり方で、お客様の声に応えながら、地道に頑張っていこうと思っています。

学びながら進んでいけばいい、  
まず事業化の一步を踏み出し、



# 達人 に聞く!

ISICOは11月28日、県地場産業振興センターで「中小企業のための後継人財を選ぶ・育てるポイント!」と題して、セミナーを開催し、経営者ら約30名が参加しました。住友信託銀行の上級主席財務コンサルタントとして数多くの事業承継相談を担当し、独立後も中小企業診断士として中小企業の事業承継支援を手がける佐々木文安氏の講演要旨を紹介します。

## なるべく早く後継者を決め、 長期的・計画的に育成を

### 事業承継は 経営・財産の両面から

中小企業の経営者が後継者を選定する際は、まずは親族の中から候補者を探し、それでもいなければ従業員や外部からの招へいを検討するのが適切です。後継者が見つからない場合は、M&Aや廃業を検討しなければなりません。

後継者がいる場合は、「経営」と「財産」の両方を承継する必要があります。経営の承継とは、経営者としての手腕や人脈、知的資産のほか、取引先や従業員からの信用の承継を差します。財産の承継とは自社株式や事業用資産の承継です。

経営の承継にはある程度の時間をかける必要がありますから、後継者の決定はなるべく早く行ってください。できれば承継を予定する時期の10年前、遅くとも5年前には決めてほしいと思います。一方、財産の承継は比較的短い時間でも対応可能です。継ぐか否か、後継候補者

の意思がはっきりしないうちから株式を渡す必要はありません。

### まずは基礎能力が条件に

では、どのように後継者を選べばよいのでしょうか。私は経営者にふさわしい資質を持つ者とは、洞察力・決断力・人間力を備えている人物だと考えています。ただし、これらは後天的に得ることが可能で、若い時に見極めるのは難しいものです。したがって、後継者を選ぶ際は、体力・気力・知力といった基礎能力のレベルで判断し、その上でいかに育成していくかに重点を置くといいでしょう。

親族の中から選ぶ場合は、無用な争いを避けるため、兄弟など同じ権利を有する者の理解と同意を得ておくことが不可欠です。

従業員から選んだり、外部から招へいしたりする場合は、親族側と後継者側との間で自社株式や借入保証に関する事項を明確にしておく必要があります。

親族が自社株式を継続保有するならば、経営統治のため役員会を定例化し、非常勤役員として出席することを勧めます。株を放出するならば後継者への負担を考慮し、後継者および役員・従業員に時間をかけて譲渡してください。経営者が個人連帯保証

講師

株式会社エビス経営代表取締役  
佐々木文安氏



から脱退する場合は、物的担保だけで信用補完できる経営体質を作っておく、または旧債分はそのまま残し、新債分を後継者が保証すればいいでしょう。

### 各部門で経験を積みませよ

中小企業の経営者は高度な経営判断とともに、直接現場を取り仕切るための多面的な能力や知識も要求されます。こうした能力や知識は短期間では習得できませんので、長期的に育成に取り組むことが大切です。

具体的には現場や営業、経理など各部門をひと通り経験させましょう。早い段階で責任ある地位に就ければ、経営に対する自覚や責任感を醸成できます。もちろん、現経営者による直接指導も効果的です。

視野を広げたり、人脈を作ったりするには他社での勤務を経験させるのも一つの手です。経営感覚を養わせるために、関連会社の経営を任せるのもいいでしょう。経営塾などで学ばせる方法もあります。ぜひ、早いうちから計画的に取り組むようにしてください。







走査電子顕微鏡(画面左)や位相差・分散・偏光顕微鏡(画面中央)など、アスベストの分析機器をそろえた検査室。

太陽テクノロジーは、精度の高いアスベスト検査を低価格で提供し、急成長を遂げている。その要因は、料金体系や検査方法をホームページで利用者に分かりやすく明示するなど、顧客満足の追求にある。従来は一部の特殊なものを除き、検査業務を外注していたが、2年前に必要な機器と専門のスタッフをそろえ、社内のできる体制を整えた。結果をよりスピーディーに報告できる体制を整え、その満足度をさらに高めている。

## 機器をそろえて社内でアスベスト検査 スピーディーな報告で顧客満足を向上

### ▶ 検査依頼の半分以上を社内で 最短即日で報告

耐熱性や保温性、絶縁性に優れ、加工しやすく腐らない特性から、かつては内外壁に使う断熱材や耐火材などとして大量に使用されたアスベスト。少量でも吸い込むと数十年後に肺がんや中皮腫を起こす危険性から、平成18年9月に製造が禁止された。しかし、それ以前に造られた建物を解体する際にはアスベストが大気中に飛散する恐れがあるため、太陽テクノロジーには施主や解体業者から多くの検査依頼が寄せられている。

2年前、試料にX線を照射し成分を分析するX線回折装置と、アスベスト特有の光学的性質を観察する位相差・分散・偏光顕微鏡のほか、1万

倍の倍率に拡大しアスベストかその他の繊維かを判定する走査電子顕微鏡を導入すると同時に、3名の検査スタッフも採用した。

そもそも大門忠司社長が一人で立ち上げた事業であり、従来は、検査業務を協力企業に外注していたが、これによって受注数の約50%を社内で検査できるようになった。

一番のメリットは納期の短縮だ。これまでは顧客から送られてくる建材などのサンプルを協力企業に検査してもらい、その分析結果が出るまでに約1週間かかったが、社内で検査すれば最短即日で結果を報告できる。「解体中にアスベストを含んでいるかもしれない建材が予期せず出てくる場合があります。本当にアスベストが入っていれば、飛散しないように対策を講じる必要がありますから、検査

結果が出るまで工事を中断しなければいけません。お客様にとってみれば、なるべく早く結果を知りたいので、そんなニーズに応えるために思い切って設備投資しました」(大門社長)。

### ▶ 価格や納期などを ホームページに明記

同社では、スピード対応だけでなく、検査費用でも他社との差別化を図っている。例えば、建材の中にアスベストが基準値(0.1%)以上、含有しているか否かを検査する際の価格は24,000円だ。これは業界でも最安値を争う価格である。

低価格を実現できる要因は二つある。一つ目は検査対象をアスベストに特化したことだ。検査事業を手がける場合はさまざまな項目を総合的



業界の慣例を打ち破り、商機の拡大につなげる大門忠司社長。画面右に見えるのがX線回折装置。

に引き受けるのが一般的だが、これでは多種多様な機器が必要となり、投資がかさむ。その点、太陽テクノロジーサーチではニーズが多く、少人数でも対応可能なアスベスト業務に絞り込み、効率化を実現した。

二つ目は営業専任スタッフを置かないことだ。その分、経費がかからないのはメリットだが、販促活動にはマイナスだ。そこで同社では、利用者を開拓するためにホームページを活用している。

同社のホームページの最大の特徴は、価格や納期、分析方法について、詳細に掲載している点にある。検査業界では従来、そういった情報をあまりオープンにしてこなかったが、大門社長は「これではあまりに不透明で利用者が安心して発注できない」と慣例を打ち破った。

こうした取り組みが奏功し、新規利用者のほとんどはホームページか口コミで同社のことを知って発注する。石川だけでなく、全国から注文が舞い込み、業績はここ数年、右肩上がりです。平成28年は前年比30%増となる検査を受注した。

## → コンテストを契機に 水質検査も事業化

ところで、同社では現在、水質検査にも取り組んでいる。食品工場や病院、飲食店などがリピーターとして定着したことから、多くの依頼があり、ア

スベスト検査に続く、事業の柱として成長している。

事業化のきっかけとなったのが、ISICOが主催する「革新的ベンチャービジネスプランコンテスト」への出場だった。大門社長は平成20

年の同コンテストで、価格や納期、分析方法などを明示した上で、低価格で水質検査を提供する事業計画を発表し、優秀起業家賞を受賞。「それまでは漠然とした思いだけで走っていたが、今後の方向性を整理して考えるいい機会になった。大勢の皆さんの前で発表したからには、何としても実現しなければいけないと思った」(大門社長)と実行に移し、事業を軌道に乗せた。

その後もISICOの専門家派遣制度を利用してホームページのリニューアルや事業計画書のブラッシュアップなどに取り組んだ。例えば、ホームページドクターのアドバイスを受けた際には、閲覧者の動向を分析した上で、よく見られているページの情報量を充実させ、あまり見られていないコンテンツを削除するなど、改善につなげた。

## → 他社が保有していない 電子顕微鏡を武器に

今後の事業展開について大門社長は「アスベスト検査が好調なので、さらに受注を伸ばしていきたい」と意欲を示す。その大きな武器となりそうなのが、走査電子顕微鏡だ。これはISICOのサポートを受け、国のものづくり補助金を活用して導入したもので、アスベストがどの程度含まれているかをより詳細に分析することができる。同業他社にアスベスト検査用とし

て保有している企業はほとんどないことから、そうした企業からの受注が期待できる。

また、解体前に設計図書を精査したり、建築物を確認したりして、アスベストの有無や含有箇所を報告書にまとめるアスベスト調査も今後ニーズが伸びる分野である。これに対応するため、大門社長は調査に必要な建築物石綿含有建材調査者の資格を取得した。

大門社長によれば、建築物を解体する際のアスベストに関する事前調査などの規制は徹底、強化される傾向にある。同時にアスベストを含む建材を使った建築物が今後寿命を迎えることから、環境省では建築物の解体によるアスベスト排出量は平成32年から約20年にわたりピークを迎えると予測している。

ますます増えるニーズをいかに取り込むか。同社の取り組みに今後も期待したい。

## 太陽テクノロジーサーチ(株)

白山市鹿島平11番地110  
TEL. 076-213-6336

- 代表者 大門 忠司
- 設立 平成18年6月
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 7名
- 事業内容 アスベスト調査、水質検査など
- <http://www.taiyo.vc/>



価格や納期、分析方法などを明示し、新規利用者獲得の原動力となっているホームページ。



# チャンスをつかみ、未来をひらく

Seize a chance and open a bright future.

## 1 九谷焼の魅力が詰まった指ぬき 23人の作家が100点を競作

### (株)九谷陶泉

<http://kutani-thimble.com>

小松市河田町才18番地 TEL.0761-47-5399

■代表者 山元 茂雄	■従業員数 12名
■設立 昭和11年	■事業内容 九谷焼の卸販売
■資本金 600万円	

百貨店向けに九谷焼の卸販売を手がける九谷陶泉が、初めて自社オリジナル商品として開発した「クタニシンプル」の売れ行きが好調だ。シンプルとは裁縫用の指ぬきのこと。高さ約3センチ、最大直径約2.5センチの小さな素地に、23人の作家が手描きし、全部で100種類の絵柄を展開する。インテリアとして、あるいはコレクターズ・アイテムとして人気を集め、九谷焼の新たなファンを獲得することに成功した。



伝統的な絵柄やポップなデザインなど100種をそろえた「クタニシンプル」とシンプルを利用して作ったタッセル。

### 白く明るい素地を使用

裁縫する際、指先を守るために使うシンプルは、ヨーロッパでは女性に幸運をもたらすアイテムとして知られている。実用的な革製や金属製のほか、陶磁器製は鑑賞用として人気で収集家も多く、イギリスのウェッジウッド、ドイツのマイセンといった有名メーカーもさまざまなデザインのシンプルを作っている。

指先ほどの大きさに九谷焼の魅力が凝縮されているクタニシンプルも部屋に飾ったり、コレクションしたりして楽しんでもらおうと企画された商品だ。誰もが一目を置く巨匠から新進気鋭の若手まで、絵付けには23名の作家が参加。全100種類の絵柄は、色絵や青手、赤絵といった伝統的な絵付けを施した「Tライン(トラディショナルライ

ン)」と、伝統の技術をベースに現代的な感性で絵付けした「Cライン(コンテンポラリーライン)」に大別される。

主にTラインの素地には、従来の九谷焼に使われる小松産の花坂陶石を使用。Cラインには、青みがかった花坂陶石の素地に比べ、白く明るい印象に仕上がる「酸化白色<sup>はいど</sup>坏土」を使った。ちなみに酸化白色坏土は県工業試験場九谷焼技術センターが開発したもので、クタニシンプルが実用化第一号となる。

高島屋の日本橋店、新宿店および玉川店をはじめ、帝国ホテル、三省堂、金沢の九谷焼諸江屋、石黒商店で常時販売しており、価格は5,000円から60,000円である。平成28年2月に本格的に販売を開始し、累計で約500個を販売した。中には一人で5～6個をまとめ買いする購入者もいるという。



## ヨーロッパ旅行の土産をヒントに

「既存の九谷焼ではなく、何か新しい商品を提案してほしい」。開発のきっかけとなったのは、取引先の百貨店から寄せられたそんな要望だった。いくつかの商品を企画するうちに山元茂雄社長がひらめいたのがシンプルだった。

山元社長は10年前、ヨーロッパへ旅行していた中で、スペインの美術館で土産用に陶器製のシンプルを買ったことがあった。その一つが山元社長の自宅に保管されていて、それがヒントとなった。情報収集を続けると、シンプルはヨーロッパでは女性のお守りで、ペンダントトップとして身に付けることもあり、世界中に200万人以上のコレクターがいるアイテムであることが分かり、商品化に踏み切った。

開発には活性化ファンドの助成金を活用した。山元社長は「自己資金だけでは失敗を恐れて、開発をスタートさせることができなかったと思います。ISICOの後押しがあったので、何とか挑戦することができました」と振り返る。石川県の魅力ある地域資源を活用した新ビジネスの創出を後押しするという活性化ファンドの趣旨に照らし、小さくても九谷焼本来の高品質を実現すると同時に、多くの作家や技法を広く紹介しようと、これまでの事業で培ってきた人脈を生かし、絵付けを依頼した。

シンプルだけでなく、商品ロゴやパンフレット、パッケージにもこだわり、制作にあたってはデザイナーを起用。ISICOの勧めで商標登録も済ませた。

## 異業種連携で新たな可能性を開く

販路開拓では、日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市「東京インターナショナル・ギフト・ショー」の中でISICOが設けるブースに、平成27年度から2年連続で出展。この時点ではまだ売れるかどうか半信半疑だったが、バイヤーからの商品に対する評価は高く、これまで付き合いのなかった百貨店や雑貨店などから多くの引き合いが寄せられた。

ギフト・ショーでは思ってもみない出会いもあった。京都・西陣の刺繍・織編物素材専門店からクタニシンプルを使ってタッセル（カーテンなどに付ける房飾り）を作りたいとの提案を受けたのだ。吊り下げ用の糸と房糸は磁石で接合する仕組みで、好みのシンプルや房糸を簡単に組み合わせることができる。

「私たちには九谷焼をパーツとして使うという発想が

ありませんでしたし、固定観念にとらわれるあまり、九谷焼が持つ潜在能力を生かし切れていなかったなと感じました」。そう話すのは山元歩専務で、今後は異業種とのコラボレーションにも積極的に取り組み、九谷焼の可能性を広げる考えだ。



東京インターナショナル・ギフト・ショーに出展し、新たな取引先を開拓した。

## 開発を通じて考え方が前向きに

九谷陶泉では、クタニシンプルのバリエーションをさらに増やそうと試作に取り組んでいる。一つはシンプルの上部に招き猫や干支を付けたものだ。購入者から「ヨーロッパには飾りを付けたシンプルがある」と教えてもらったことをきっかけに企画を開始。招き猫や干支の部分は九谷焼の置物を原型として、県工業試験場と連携して3次元プリンターを使って型を起こした。また、東京オリンピックに向け、外国人観光客向けに富士山や桜など日本らしいモチーフの商品も開発する計画だ。

このほか、オリジナル商品として、「九谷焼ロディ」も開発した。ロディとはイタリア生まれの馬をモチーフにした乗用玩具。「娘夫婦の出産祝いとして贈るものがほしい」との声を受け、イタリアの製造元とライセンス契約を結び、鑑賞用にサイズを小さくして製造した。これまでに約700体を販売する人気ぶりだ。

「九谷焼業界全体の売り上げはピーク時の3分の1ほどに落ち込み、廃業も多い。これまではどうしても縮小均衡型の考え方になっていたが、クタニシンプルの開発をきっかけに、事業に前向きに取り組むことができるようになりました。切り口を工夫すればまだまだニーズはあると実感できたので、これからも九谷焼の良さを引き出す方法を考えていきます」（山元社長）。九谷焼の新たな魅力を発信しようと奮闘する二人にエールを送りたい。



「九谷焼の素晴らしさを多くの人に広めたい」と新商品の企画に励む山元茂雄社長（右）と山元歩専務。手前に並んでいるのは「九谷焼ロディ」。



## 2 食物アレルギー対応のレトルトカレー 災害用備蓄食として注目集める

### 三徳屋（株）

<http://mitsutokuya.com>

金沢市北塚町東136番1 TEL.076-259-0778

■代表者 大聖寺谷 勇 ■従業員数 7名(パート含む)  
■設立 平成23年3月 ■事業内容 食品の製造・販売  
■資本金 400万円

大規模災害時、食物アレルギー疾患を抱えた被災者が苦勞するのが食事だ。避難所ではアレルギー対応食が手に入るとは限らない。原材料が分からないまま口にすれば、ショック症状を起こす危険性もある。そんな被災者でも安心して食べられるレトルトカレーを開発したのが三徳屋だ。米とルーが一緒に入っている上、温めずにそのまま食べられる便利な商品で、自治体や企業などから多くの引き合いが寄せられている。



災害用備蓄食として自治体などへ販売する「ごはんが入ったそのままおいしいカレー」。

### 食物アレルギーの原因 27 品目を不使用

三徳屋が開発した「ごはんが入ったそのままおいしいカレー」は、小麦や卵、乳をはじめ、アレルギー反応を引き起こす原因となる27品目を使わないレトルトカレーである。その名の通り、米とルーが混ざった状態になっているほか、動物性油脂を使っていないため、冷えてもルーが固まらず、おいしく食べられる。

水道やガス、電気の供給が寸断された状況でも手軽に食事を取れる上、食物アレルギーのある人でも安心して口にできる。災害時はゴミ処理にも苦勞するが、レトルトパウチなので、食べ終わった後は小さくたたむことが可能で、ほとんど臭わない。

今春に発売したレギュラー（中辛相当）に加え、今秋には小さな子どもやスパイシーな味が苦手な人でも食べやすいようにと甘口をラインアップ。甘口は塩分量を0.6グラムに抑え、この商品を3食分食べたとしても、厚生労働省が定める1日当たりの塩分摂取量の目標値を下回

るようにした。

発売以降、災害用備蓄食として自治体や学校、民間企業、スーパー、病院、介護施設、自衛隊などから見積もり依頼が寄せられている。イラン、台湾、ベトナムといった海外からも問い合わせがある。既にかほく市に納入したほか、内灘町や津幡町でも賞味期限が迫ってきた備蓄食を入れ替える際に導入する予定だ。

### 災害時に役に立つ食品を

開発のきっかけとなったのは、大聖寺谷勇社長が会社を設立する3日前に起きた東日本大震災だった。売り手よし・買い手よし・世間よしという近江商人の心得である「三方よし」の精神にならって社名を三徳屋としたように、大聖寺谷社長は社会貢献にも意欲的で、このときも被災地の役に立ちたいと考え、復興を支援するボランティア活動に参加した。

このボランティア活動では、がれきの除去を手伝った



が、大聖寺谷社長は自分だからこそできることが他にあるのではないかと強く感じた。ちょうどその頃、業務用カレーの製造を主力とする三徳屋では、レトルトカレーを開発中だったことから、災害時に役立つ食品として、あらかじめ米が入っていて、調理しなくても食べられる商品の開発に乗り出した。

開発を進める中で大聖寺谷社長が気付いたのは、食物アレルギーの子どもを持つ母親の悩みだった。災害時、避難所の食事はパンやカップ麺が中心となるが、アレルギーの原因となる原材料が含まれていれば食べられず、何が使われているか分からない食事は不安で与えられない。そうした状況を見たことから、食物アレルギーのある人でも安心して手軽に美味しく食べられる備蓄食を作ろうと考えた。

商品の完成後、今年5月には熊本地震の被災地である南阿蘇村の避難所を訪問し、400食を配布した。大聖寺谷社長は「たくさんの被災者から“こういった食品が欲しかった”と声を掛けていただき身の引き締まる思いでした」と語る。

## 災害食グランプリを受賞

開発には平成25年度の活性化ファンド事業の後押しを受けながら取り組んだ。

一番のハードルは食物アレルギーを引き起こす原材料を使えない点だった。これらの原材料にはおいしいカレーを作るために欠かせないものも含まれ、まさにシェフ泣かせの難題だった。とはいえ、食事は楽しみの一つであり、備蓄食といえどもおいしいものを作りたい。大聖寺谷社

長はおいしさを実現するため、何度も試作を繰り返した。

例えば、とろみを付けるために使いたい小麦粉もアレルギーの原因となる。そこで大



現在、製造は外注しているが「将来的には工場を作りたい」と意気込む大聖寺谷勇社長。

聖寺谷社長は米をルーに溶け込ませる方法でとろみを出した。しかし、米が溶け込むとご飯の食感が失われてしまう。これを補うため、食感が

ご飯に近く、長期保存を可能とした加工食品をプラスすることで腹持ちがよくなり、食べ応えもアップした。

米は石川県産のコシヒカリを使用。季節によっては五郎島金時を入れるなど、地元産の素材にもこだわった。

気になる味の評価は上々だ。金沢市の防災拠点広場で開催されたイベントで試食を配布したところ、参加者からは「こんなにおいしい備蓄食は食べたことがない」との声が寄せられた。さらに、今年10月に茨城<sup>なめがた</sup>県行方市で開かれた「行方・災害食グランプリ」（一般社団法人防災安全協会主催）では、ごはん類の部門で一般来場者から最多票を集め、見事グランプリを受賞。大聖寺谷社長は「おいしさに確信が持てるようになった」と話す。



石川県危機管理監室主催の自主防災組織交流大会へも出展。試食を提供し、好評を得た。

## リゾットなどシリーズ商品を開発へ

発売以来、三徳屋には多くの引き合いが寄せられ、見通しは明るい。しかし課題もある。一つは価格だ。現在の小売価格は550円（消費税別）。競合する商品と比べ、決して高いわけではないが、さらに競争力を付けるためにはコスト低減が必要であり、今後は量産化によって価格を下げる方針だ。

また、現在、賞味期限は3年に設定しているが、自治体などからは「できれば5年にしてほしい」との声が多い。大聖寺谷社長は「中身は無菌状態なので腐ることはないが、具材の食感、形状が年月を経て変化しないかこれから検証したい」と話す。

平成28年度には再び活性化ファンド事業に採択され、現在はリゾットなど、温めなくてもそのまま食べられるアレルギー対応食品のシリーズ展開に取り組んでいる。地震や台風など大災害に毎年のように見舞われ、防災に対する意識が高まる中、同社の取り組みにますます注目が集まりそうだ。



## IoTの活用状況と生産性向上の 取り組み事例を学ぶ

「IoTで進める経営課題の解決法」開催

ISICO は 11 月 24 日、石川県地場産業振興センター研修室で、「中小企業のための IoT で進める経営課題の解決法！」と題してセミナーを開催しました。30 名の受講者が熱心に耳を傾ける中、セミナーの第 1 部では、金沢工業大学教授・博士（工学）の中沢実氏が講師を務め、主に製造業分野における IoT の活用状況について紹介。第 2 部では、NEC ソリューションイノベータ（株）の高江茂氏、（株）金沢エンジニアリングシステムズの小林康博氏および goowa（株）の中条忍氏の 3 名をパネリストとして、中沢氏がコーディネーターとなって中小企業のための「IoT 活用による事業変革とその課題」について討論を行いました。



IoT の活用に向け、30 名が参加しました。

## 女性の起業家をサポート

「おしゃべり起業セミナー」開催

ISICO といしかわ女性基金は、11 月 26 日に石川県女性センターで「おしゃべり起業セミナー」を開催しました。起業に興味のある方など 21 名が参加し、起業したきっかけや苦労した話などについて熱心に耳を傾けていました。その後開催された交流会では、時間を延長したにも関わらず時間が足りない、といった雰囲気で大盛況のうちに終わりました。



起業するためのノウハウや、心構えについて意見交換しました。

## 「中小会計要領」の活用ポイントを伝授！

「企業の持続的発展を目指す会計」セミナーを開催

ISICO と中小企業基盤整備機構は 12 月 5 日、石川県地場産業振興センター研修室で、「企業の持続的発展を目指す会計—中小企業の会計に関する基本要領の活用ポイント！」を開催しました。中小企業の会計に関する基本要領（中小会計要領）に基づいた質の高い決算書類を作成することの意義や、経営へ生かす方法、知っておくべき改正税制のポイントなどについて、受講者に分かりやすく解説しました。



会計を経営に生かす方法を解説しました。

開催中

革新的ベンチャービジネス  
プランコンテストいしかわ 2016  
受賞起業家ビジネスプラン展

石川県地場産業振興センター  
新館 1 階展示室



ISICO は、石川県地場産業振興センター新館 1 階において、巻頭特集でも紹介している「革新的ベンチャービジネスプランコンテスト 2016」で受賞された起業家 6 名のビジネスプラン展を開催しています。

ビジネスプラン展は、来年 1 月 31 日まで開催していますので、研修等でお越しの際は、ぜひ新館展示室まで足をお運びください。

思わぬところにビジネスのヒントが転がっているかもしれません。

お問い合わせ

（公財）石川県産業創出支援機構  
経営支援部 新事業支援課

TEL 076-267-1244



公益財団法人

石川県  
産業創出支援  
機構  
Ishikawa  
Sunrise Industries Creation  
Organization

●お問い合わせは

TEL:076(267)1001  
FAX:076(268)4911

〒920-8203 石川県金沢市鞍月 2 丁目 20 番地  
石川県地場産業振興センター新館

URL <http://www.isico.or.jp>  
E-mail [info@isico.or.jp](mailto:info@isico.or.jp)

【発行月】平成 28 年 12 月（年 6 回発行）

【編集協力】ライターハウス／金沢市問屋町 1-75

【印刷所】（株）橋本確文堂／金沢市増泉 4-10-10